

IMPLEMENTASI PEMBIAYAAN MURABAHAH DALAM PENGEMBANGAN USAHA MIKRO

Agung Ferdianto

Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, Indonesia

Email : Agungferdianto03@gmail.com

INFO ARTIKEL

Diterima
10 Juni 2022
Direvisi
15 Juli 2022
Disetujui
23 Juli 2022

Kata kunci:

Implementasi Pembiayaan,
Murabahah, Pengembangan
Usaha Mikro.

ABSTRAK

Murabahah sebagai akad transaksi pertukaran mensyaratkan adanya hak bagi penjual dalam melakukan tindakan hukum terhadap obyek yang dijualnya. Selain itu, murabahah sebagai bentuk jual beli amanah menuntut penjual dan pembeli untuk saling mengetahui dan saling berterus terang mengenai obyek jual beli baik spesifikasi barang, harga perolehan, margin yang dikehendaki, maupun metode pembayaran. Penelitian ini membahas tentang Implementasi serta mekanisme terhadap pembiayaan usaha mikro dengan akad murabahah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data yang diperoleh berasal dari data primer, yaitu data yang bersumber dari hasil penelitian lapangan, diantaranya yaitu hasil wawancara dengan staff, manajer, dan nasabah. Selain itu, penulis juga menggunakan data sekunder yang dijadikan sebagai pelengkap dari data primer. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme produk pembiayaan usaha mikro dengan menggunakan akad murabahah oleh nasabah, pemenuhan data dan dokumen, survey usaha dan jaminan, analisis administratif, analisis pembiayaan, pemberian kuasa wakalah dan pencairan pembiayaan, pelaporan bukti pembelian dan kontrak perjanjian pembiayaan murabahah. Implementasi akad murabahah dalam produk pembiayaan usaha mikro yang hasilnya bahwa selaku penjual dan nasabah selaku pembeli, akad Murabahah yang digunakan oleh menggunakan akad pelengkap Wakalah dalam transaksi jual belinya.

Keywords :

*Implementation of Murabahah
Financing, Micro Business
Development*

ABSTRACT

Murabahah as an exchange transaction contract requires the seller to have the right to take legal action against the object he sells. In addition, murabahah as a form of trust buying and selling requires the seller and buyer to know each other and be honest with each other regarding the object of sale and purchase, both the specifications of the goods, the acquisition price, the

desired margin, and the method of payment. This study discusses the implementation and mechanism for micro business financing with murabahah contracts. This research uses qualitative research method with descriptive research type. The data obtained comes from primary data, namely data sourced from the results of field research, including the results of interviews with staff, managers, and customers. In addition, the authors also use secondary data which is used as a complement to the primary data. The results of this study indicate that the mechanism of micro business financing products using murabahah contracts by customers, fulfillment of data and documents, business surveys and guarantees, administrative analysis, financing analysis, authorization of wakalah and disbursement of financing, reporting of proof of purchase and contracts murabaha financing agreement. Implementation of murabahah contracts in micro business financing products, the result of which is that as the seller and the customer as the buyer, the Murabahah contract used by the Wakalah supplementary contract in the sale and purchase transaction.

Pendahuluan

Munculnya lembaga keuangan syariah memberikan angin segar bagi umat Islam, khususnya di Indonesia. Tujuan utama dari pendirian lembaga keuangan berlandaskan etika Islam tidak lain sebagai upaya kaum muslimin untuk mendasari segenap aspek kehidupan ekonominya berlandaskan (Asiyah et al., 2019).

Di Indonesia, Usaha Mikro sudah tidak asing lagi ditelinga masyarakat. Keberadaannya sebagai usaha skala kecil yang dilakukan oleh masyarakat telah memiliki peranan yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi (Sarfiyah et al., 2019). Usaha mikro merupakan suatu usaha yang secara umum berbeda dengan usaha berskala besar. Ciri khas usaha mikro yaitu dijalankan oleh masyarakat perorangan ataupun berkelompok dan hasil usaha ataupun hasil produk yang sangat kecil serta hasilnya pun hanya lingkup masyarakat tersebut (Suci, 2017).

Karena masih banyak pelaku usaha mikro yang belum tersentuh dengan keberadaan lembaga keuangan disekitar mereka, sehingga sulit bagi mereka untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha mikro yang dimilikinya. Selain itu dengan adanya keberadaan lembaga keuangan disekitarnya belum tentu mau dan mampu berhubungan langsung dengan pelaku usaha mikro yang mungkin masih tergolong merintis. Kalaupun ada lembaga keuangan yang mau menyentuh pangsa pasar mereka hal tersebut hanya bersifat profit oriented, sehingga kecenderungan para pelaku usaha mikro menjadi pihak yang paling dirugikan (Samantha, 2018).

Penelitian yang dilakukan oleh (Esubalew & Raghurama, 2020) mengungkapkan pengukuran kinerja bisnis, khususnya di UMKM, sulit dan kontroversial karena berbagai atribut kinerja. Beberapa peneliti menganjurkan penggunaan indikator keuangan yang ketat sementara yang lain, terutama dalam studi terbaru, menekankan relevansi aspek non-keuangan. Ukuran keuangan diperlukan tetapi tidak cukup untuk menangkap total kinerja organisasi (Sefiani, 2013). Seperti yang ditunjukkan oleh (Leković & Marić, 2015), ukuran kinerja keuangan usaha kecil tidak cukup untuk ekspresi nyata dan objektif dari hasil bisnis. Oleh karena itu, diperlukan kriteria indikator kinerja self-reporting untuk mengukur kinerja UMKM. Apalagi UMKM biasanya tidak mencatat kinerjanya sehingga menambah sulitnya mengumpulkan data historis dan objektif yang menunjukkan kinerjanya dengan dimensi yang berbeda (Leković & Marić, 2015).

Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, serta kesulitan dalam pemasaran.

Penelitian yang ketiga membahas tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah dengan alur yang sederhana dan mudah. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan berfokus pada Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro.

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui Analisis Produk Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro. Untuk mengetahui implementasi akad Murabahah dalam produk pembiayaan Usaha Mikro. Tinjauan pustaka dalam penelitian merupakan langkah mengurai esensi-esensi hasil penelitian literatur, yaitu teori-teori. Penelitian yang dilakukan oleh (Sriwahyuni, 2020) Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro dengan judul “Pemberian Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) oleh BMT Assyafi’iyah Kota Gajah”, penelitian ini mengkaji tentang bagaimana pemberian pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) di BMT Assyafi’iyah Kota Gajah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemberian pembiayaan Usaha Kecil Menengah di BMT Assyafi’iyah Kota Gajah harus memenuhi beberapa persyaratan dalam pengajuan pembiayaan sesuai dengan prinsip 5C untuk mencegah terjadinya wanprestasi atau gagal bayar, selain itu dalam sistem pembayaran dilakukan dengan 3 cara yaitu: mingguan, bulanan, atau saat jatuh tempo hal ini disesuaikan dengan kesepakatan bersama.

Penelitian yang dilakukan oleh (Jaelani, 2015), Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo, dengan judul “Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro Dengan Akad Murabahah Di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur” penelitian ini mengkaji tentang pelaksanaan serta analisis terhadap mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mekanisme pembiayaan mikro dengan akad

murabahah di Bank Syariah Mandiri KCP Semarang Timur yang terdiri atas pembukaan, pelunasan dan penutupan melibatkan antara nasabah pembiayaan dengan karyawan bagian customer service, account office, dan teller, serta direktur dengan alur yang sederhana dan mudah. Mekanisme tersebut hampir sama dengan mekanisme yang digunakan oleh bank-bank lain, hanya saja terdapat beberapa perbedaan dan modifikasi. (Jaelani, 2015).

Penelitian yang dilakukan oleh (Dwi Nursanti, 2017), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro dengan judul “Peran BRI Syariah KCP Bandar Sribawono Lampung Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil (MIKRO)”, penelitian ini mengkaji tentang bagaimana peran BRI Syariah KCP Sribawono Lampung dalam pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat dua cara yang dilakukan dalam memberdayakan usaha kecil (mikro) pada BRI Syariah KCP Bandar Sribawono yaitu dengan menggunakan pembiayaan dan pembinaan (monitoring). BRI Syariah KCP Bandar Sribawono dalam melakukan pemberdayaan telah menyediakan produk-produk pembiayaan yaitu: Musyarakah, Murabahah, Wakalah, sehingga pelaku usaha dapat memilih pembiayaan sesuai dengan jenis usaha yang dibutuhkan tentunya dengan takaran margin yang telah disepakati pada awal perjanjian (Dwi Nursanti, 2017).

Penelitian yang ketiga membahas tentang mekanisme pembiayaan mikro dengan akad murabahah dengan alur yang sederhana dan mudah. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan berfokus pada akad murabahah dalam pengembangan usaha mikro.

Metode

Pada bagian ini akan dijelaskan secara rinci langkah-langkah yang akan ditempuh dalam melakukan penelitian untuk menjawab permasalahan yang ditetapkan, mulai dari penentuan jenis dan sifat penelitian, sumber data yang dijadikan pokok penelitian, teknik pengumpulan data. Jenis penelitian dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*Field Research*). Ide penting penelitian lapangan adalah peneliti berangkat ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena dalam suatu keadaan alamiah (Moleong, 2013)

Penelitian ini bersifat deskriptif-kualitatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang bermaksud untuk membuat pencaindraan (deskripsi) mengenai situasi-situasi atau kejadian-kejadian (Sumadi, 2014).

Pada penelitian ini, peneliti berupaya menguraikan atau memaparkan situasi atau kejadian yang diteliti berdasarkan data hasil survei dan membandingkan dengan pustaka yang ada. Data yang dihasilkan dari penelitian ini, yaitu data kualitatif. penelitian kualitatif. Penelitian bersifat kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Suharsaputra, 2012)

Dalam hal ini peneliti bermaksud memberikan deskripsi mengenai akad murabahah dalam pengembangan usaha mikro. Berarti keuntungan, secara istilah dalam fiqh Islam murabahah yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual

menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dengan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan (Ascarya & Iskandar, 2013).

Karena dalam definisinya disebutkan adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik murabahah adalah si penjual harus menyatakan harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut kepada pembeli agar sama-sama tahu dan kemudian saling rela (Rachmawan, 2015).

Hasil dan Pembahasan

A. Implementasi Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro

Usaha yang dibiayai harus sesuai dengan prinsip syariah, bank tidak akan memberikan pembiayaan apabila digunakan untuk usaha yang sifatnya haram, seperti menjual minuman keras, berjudi, jual rokok dll. Usaha mikro yang Menurut surat edaran No. 11/009/PEM 13 Februari tahun 2009, nasabah perorangan atau badan uaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja dan atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit hingga Rp. 200 juta.53.

Adapun tujuan pembiayaan usaha mikro adalah sebagai berikut:

1. Membantu wirausaha usaha kecil, menengah, mikro dan yang belum dapat memperoleh kredit perbankan untuk memperoleh pembiayaan supaya mengembangkan usahanya.
2. Merangsang para generasi muda untuk memulai usaha.

Menggunakan akad murabahah karena menyesuaikan keadaan yang ada di lapangan dimana pelaku usaha mikro belum memiliki sistem keuangan yang update sehingga murabahah cocok untuk para pelaku usaha dengan sistem jual beli guna untuk membantu dari segi pemenuhan dalam aspek permodalan. Murabahah yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri adalah murabahah biasa dan murabahah bill wakalah menyesuaikan dengan keadaan pelaku usaha apabila pembiayaan untuk kendaraan, peralatan, rumah dan sebagainya, bank akan mencari atau memesan ke suplier dan akan diberikan ke nasabah namun apabila untuk barang-barang sembako, atau yang berkaitan dengan barang dagangan maka pihak bank akan menggunakan murabahah bill wakalah (mewakilkkan) kepada nasabah untuk mencari sendiri atau bank hanya memberikan uang kepada nasabah tersebut, kemudian nasabah harus membayarnya secara berangsur

B. Analisis Pembiayaan Murabahah Dalam Pengembangan Usaha Mikro

Srategi pemasaran adalah salah satu cara perusahaan dalam langkah pengembangan usahanya untuk menarik para konsumen agar tertarik dengan produknya dan agar bisa lebih dikenal di pasaran. Strategi pemasaran sangat penting dilakukan oleh setiap badan atau organisasi dalam usaha yang dijalankannya agar mencapai suatu target yang telah ditentukan. Salah satunya yang berada dalam penelitian ini adalah dalam perbankan atau lembaga keuangan. Untuk terus dapat bertahan di dalam persaingan di tengah-tengah pertumbuhan perbankan dan dunia lembaga keuangan terutama yang beroperasi dengan prinsip syariah, suatu lembaga

keuangan baik bank maupun nonbank haruslah terus tetap mengembangkan kegiatan usahanya dengan strategi pemasaran yang efektif dan efisien agar bisa dikenal oleh para anggota yang akan direkrut.

Dalam penyusunan rencana strategi pemasaran maka kita perlu mengetahui mengapa rencana strategi pemasaran itu penting, bagaimana proses penyusunannya, dan bagaimana peran pemasaran strategi dalam keberhasilan suatu bisnis dan perusahaan. Untuk itu perlu dikaji bagaimana posisi perusahaan tersebut di dalam pasar sasaran, dan bagaimana upaya untuk mendorong pertumbuhan bisnis perusahaan jangka menengah dan panjang di masa depan.

Dalam melakukan pembiayaan calon nasabah harus memiliki tujuan yang jelas dimana calon nasabah harus menyepakati dengan pihak bank bahwa pembiayaan yang diberikan akan digunakan untuk apa dan barang-barang apa saja yang akan dibeli. Akan tetapi pembiayaan usaha mikro disini lebih mengutamakan nasabah lama atau nasabah yang sudah pernah melakukan pembiayaan sebelumnya di Bank Syariah Mandiri dibandingkan dengan calon nasabah-nasabah baru. Hal itu dilakukan karena untuk nasabah-nasabah baru masih sangat diragukan kepercayaannya dibandingkan dengan nasabah yang sudah pernah melakukan pembiayaan sebelumnya, dan dalam melakukan penyaluran dana menggunakan prinsip kehati-hatian untuk meminimalisir akan terjadinya pembiayaan bermasalah (macet). Namun tidak semua calon nasabah baru ditolak dalam pembiayaan tersebut, akan tetapi disini bank lebih banyak menyalurkan pembiayaan kepada nasabah-nasabah lama.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan usaha mikro disini adalah akad murabahah. Implikasi dari penggunaan akad murabahah mengharuskan adanya penjual, pembeli, dan barang yang dijual. Sebagaimana diketahui dalam penyaluran dana dengan akad murabahah fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali kepada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan bank dan juga bank harus memberitahukan secara jujur harga perolehan barang berikut dengan tambahan keuntungan yang diambil dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah, akan tetapi pada penerapannya bank tidak transparan dalam melakukan jual beli dengan akad murabahah. Bank membelikan barang yang dipesan oleh nasabah dan kemudian nasabah pun hanya diberitahukan besar angsuran yang wajib dibayar ke bank, untuk penerapan marginya pun sudah di tetapkan oleh Bank Syariah Mandiri.

Kesimpulan

Para pelaku usaha atau nasabah yang awalnya memiliki usaha kecil-kecilan, kekurangan modal, hingga berkembang semakin meningkat pendapatannya yang mana itu semua tidak terlepas dari bantuan dari pihak bank dalam pemenuhan modal pelaku usaha sehingga penyaluran dana yang dilakukan oleh pihak bank mempunyai dampak yang begitu besar bagi para pelaku usaha atau nasabah.

Penyaluran dalam segi pemenuhan modal bagi para pelaku usaha diharapkan dapat melahirkan pengusaha-pengusaha baru. Perbankan syariah juga harus meningkatkan pembiayaan yang mudah, masuk pada daerah-daerah terpencil, supaya masyarakat dapat merasakan akan adanya kehadiran perbankan syariah..

BIBLIOGRAFI

- Ascarya, A., & Iskandar, D. (2013). The Root Causes of Financial Crisis in Islamic Economic Perspective using Structural Equation Modeling. 10th International Conference on Tawhidi and World-System: God Conscious Organization and Conscious Social Order, IHH-UKM, RCIEF-FEM-UKM, and IEF Trisakti, University of Indonesia, Kuala Lumpur. [Google Scholar](#)
- Asiyah, B. N., Nasir, M. R., & Ahsan, M. (2019). Islamic Prudential Banking Concept to Reduce Non Performing Financing: Literature Review. *IQTISHADIA*, 12(2), 173–188. [Google Scholar](#)
- Dwi Nursanti. (2017). Peran BRI Syariah KCP Bandar Sribawono Lampung Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil (MIKRO) [Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro]. <http://repository.radenintan.ac.id/view/subjects/PS.html>
- Esubalew, A. A., & Raghurama, A. (2020). The mediating effect of entrepreneurs' competency on the relationship between Bank finance and performance of micro, small, and medium enterprises (MSMEs). *European Research on Management and Business Economics*, 26(2), 87–95. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2020.03.001> [Google Scholar](#)
- Jaelani, A. (2015). Analisis Terhadap Mekanisme Pembiayaan Mikro dengan Akad Murabahah di Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Pembantu Semarang Timur. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. [Google Scholar](#)
- Leković, B., & Marić, S. M. (2015). Measures of small business success/performance–importance, reliability and usability. *Industrija*, 43(2). [Google Scholar](#)
- Moleong, L. J. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya. Mosal. [Google Scholar](#)
- Rachmawan, B. (2015). dkk.(2015). *Pengembangan UMKM antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*, Yogyakarta: Gadjah Mada. University Press. [Google Scholar](#)
- Samantha, G. (2018). The Impact of Natural Disasters on Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs): A Case Study on 2016 Flood Event in Western Sri Lanka. *Procedia Engineering*, 212, 744–751. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.proeng.2018.01.096> [Google Scholar](#)
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). UMKM sebagai pilar membangun ekonomi bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 137–146. [Google Scholar](#)
- Sefiani, Y. (2013). *Factors for success in SMEs: a perspective from Tangier*. University of Gloucestershire. [Google Scholar](#)
- Sriwahyuni, S. (2020). Pemberian Pembiayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Oleh BMT Assyafi'iyah Kotagajah. <https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/3269/>
- Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58. [Google Scholar](#)
- Suharsaputra, U. (2012). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan tindakan*. Bandung:

Agung Ferdianto

Refika Aditama. [Google Scholar](#)

Sumadi, S. (2014). Metodologi Penelitian (Cetakan Ke). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
[Google Scholar](#)

Copyright holder :

Agung Ferdianto (2022)

First publication right :

Jurnal Syntax Admiration

This article is licensed under:

